

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Membuat keputusan adalah kegiatan yang seringkali kita lakukan dalam kehidupan sehari-hari mulai dari keputusan mengenai masalah sederhana hingga masalah yang memerlukan beberapa pertimbangan. Pertimbangan ini kita lakukan untuk menghindari adanya resiko dan kerugian. Beberapa keputusan seringkali dibuat dengan mengesampingkan resiko yang ada. Keputusan-keputusan beresiko seringkali ditemukan dalam bidang medis (Hellinger, 1989). Hasil pengobatan yang diberikan oleh seorang dokter mengandung kemungkinan-kemungkinan yang membuat pasien harus mengambil keputusan secara gambling. Hal ini dikarenakan hasil setiap pengobatan yang diberikan tidak dapat diketahui secara pasti. Keputusan dalam bidang kesehatan adalah keputusan yang paling banyak melibatkan resiko daripada masalah pada bidang lain (Kühberger, 1998). Keputusan beresiko juga ditemui pada kebiasaan seseorang dalam mengkonsumsi makanan yang tidak sehat (Lusk & Coble, 2005), serta pilihan untuk mengkonsumsi rokok, alkohol, dan tidak menggunakan sabuk pengaman (Anderson & Mellor, 2008).

Keputusan beresiko juga ditemui dalam kegiatan aktivis yang dilaksanakan di Chile (Fanis, 2004). Kegiatan ini dikategorikan sebagai keputusan beresiko karena adanya persepsi untuk mencegah kehilangan dengan melakukan kegiatan yang belum

tentu mendatangkan keuntungan bagi mereka. Seorang analisa finansial juga banyak mengambil keputusan yang berpotensi menimbulkan resiko (Hunton dkk., 2001). Keputusan beresiko yang diambil diakibatkan oleh adanya motivasi mendapatkan keuntungan dimasa depan. Hal serupa juga ditemukan pada petani kapas di China dalam mengadopsi teknologi baru. Petani yang sangat menghindari kerugian dan resiko akan menggunakan teknologi ini pada kemudian hari (Liu, 2013). Petani dengan intensitas yang lebih rendah dalam menghindari resiko akan lebih dulu mengadopsi penggunaan teknologi baru.

Keputusan seseorang untuk mengambil keputusan beresiko dapat disebabkan oleh beberapa hal. Alasan pertama adalah pengaruh kepribadian. Sebuah penelitian mengenai trait kepribadian *Big-Five* menghasilkan fakta bahwa seseorang yang lebih terbuka dengan pengalaman akan mengambil keputusan yang lebih beresiko (Lauriola dkk., 2005). Hal itu dilakukan untuk meningkatkan pengalaman (Cooper dkk., 2000). Hasil serupa juga ditemukan pada seseorang dengan kepribadian neurotik yang terlibat dalam perilaku beresiko dengan alasan untuk mengatasi suasana hati yang buruk.

Faktor kedua yang mendorong pembuatan keputusan beresiko adalah umur seseorang. Bertambahnya umur membuat seseorang memiliki kuantitas pembuatan keputusan beresiko yang lebih rendah (Gardner & Steinberg, 2005). Penelitian lain juga menyatakan hal serupa, orang dewasa yang lebih tua cenderung menghindari resiko yang berhubungan dengan kerugian daripada orang dewasa yang lebih muda (Albert & Duffy, 2012). Remaja menunjukkan tingkat pengambilan keputusan beresiko yang lebih banyak dibandingkan orang dewasa (Steinberg, 2006). Hal ini dikarenakan

semakin bertambah umur, semakin meningkat pula kemampuannya untuk mengontrol diri. Perilaku ini berkaitan dengan perubahan otak pada bagian kontrol sistem kognitif yang berhubungan dengan perbaikan kemampuan individu dalam melakukan regulasi diri (Steinberg, 2006).

Alasan ketiga adalah adanya faktor eksternal. Orang lain berpengaruh untuk mendorong pembuatan keputusan beresiko. Mereka membuat kita rela untuk mengorbankan kerugian demi mendapatkan keuntungan yang melebihi mereka (Linde & Sonnemans, 2012). Hal ini muncul karena adanya perbandingan sosial yang dilakukan dengan pilihan yang diputuskan oleh orang lain (Tomova & Pessoa, 2018). Seseorang akan lebih banyak membuat keputusan beresiko apabila mereka sedang bersama dengan teman sebaya (Gardner & Steinberg, 2005).

Faktor keempat yang mempengaruhi keputusan beresiko adalah adanya emosi (Druckman & McDermott, 2008). Emosi adalah salah satu faktor yang menjadi fondasi terbentuknya framing. Misalnya, kemarahan mendorong seseorang untuk membuat keputusan yang beresiko, sementara stress mendorong seseorang untuk lebih berhati-hati dalam membuat keputusan- Emosi jugalah yang membuat orang dewasa lebih banyak terlibat dalam berbagai kegiatan beresiko daripada anak-anak (Steinberg, 2008).

Faktor kelima yang mendorong pembuatan keputusan beresiko adalah faktor kognitif. Seseorang dengan kemampuan kognitif yang rendah cenderung sedikit menghindari resiko daripada orang dengan kemampuan kognitif yang lebih tinggi (Park, 2016). Kesimpulan ini didapat dari perilaku investor dalam memandang sebuah

resiko investasi. Investor dengan kemampuan kognitif yang rendah lebih memilih aset yang memiliki resiko kemungkinan untuk rugi rendah atau bahkan aset yang tidak memiliki kemungkinan untuk merugi.

Faktor terakhir adalah framing. Kata, gambar, frase, dan presentasi pembicara ketika menyampaikan informasi sering disebut dengan framing dalam komunikasi (Druckman, 2001). Framing dalam sebuah komunikasi lebih menekankan pada aspek-aspek yang digunakan oleh pembicara atau seseorang dalam memberikan informasi. Contohnya, ketika seorang politisi membicarakan mengenai isu ekonomi, mereka akan menggunakan “kerangka ekonomi” untuk menunjukkan pentingnya pertimbangan ekonomi dalam menyelesaikan sebuah masalah. Dalam ranah individu, framing diartikan sebagai pemahaman individu secara kognitif mengenai situasi atau yang dikenal dengan framing pikiran. Framing jenis ini tidak menjelaskan mengenai proses komunikasi tetapi lebih menekankan pada pemahaman individu. Contohnya, ketika individu mengevaluasi pejabat mengenai suatu masalah ekonomi, berarti seorang individu tersebut sedang menggunakan kerangka pemikiran ekonomi. Framing komunikasi seringkali berperan dalam membentuk framing pikiran. Proses tersebut disebut sebagai efek framing. Efek ini dibedakan menjadi dua yaitu *equivalence framing effect* dan *emphasis framing effect*.

*Equivalence framing effect* merujuk pada penggunaan kata atau frase dalam membentuk sebuah framing (Druckman, 2001). Framing ini merupakan framing linguistik yang berkaitan dengan konsep leksikal untuk mendeskripsikan suatu hal (Wallin dkk., 2016). Penggunaan kata dalam deksripsi bukan dalam rangka

memudahkan makna yang ingin disampaikan akan tetapi berpotensi mengaburkan makna sebenarnya. Misalnya, terdapat sebuah kata “angka kematian adalah 10 persen” dan “tingkat kelangsungan hidup adalah 90 persen” akan dimaknai secara berbeda. Perbedaan tersebut tercermin pada keputusan seseorang yang enggan mengambil sebuah resiko pada kata “tingkat kelangsungan hidup” dan akan mengambil resiko pada kalimat dengan kata “angka kematian” (Mandel, 2014). Perbedaan kata diasosiasikan dengan efek positif (hidup) dan negatif (kematian) yang menyebabkan individu memiliki preferensi yang berbeda (Druckman, 2001). Efek ini diasosiasikan dengan hasil yang akan mereka dapatkan, akankah hal tersebut mendatangkan keuntungan atau kerugian (Elwyn dkk., 2011). Contoh lainnya terlihat pada seorang pasien kanker paru-paru yang memilih operasi daripada terapi radiasi ketika informasi tersebut disampaikan beserta dengan informasi mengenai tingkat kelangsungan hidup (McNeil dkk., 1982). Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian eksperimen yang menggunakan skenario mengenai penyakit di Asia, dimana responden memilih untuk tidak mengambil resiko pada suatu opsi dengan framing keuntungan tetapi akan memilih suatu resiko dalam pilihan yang mendatangkan kerugian (Tversky & Kahneman, 1981).

*Emphasis framing effect* menekankan pada penggunaan framing untuk menggiring opini massa (Druckman, 2001). Misalnya, framing keberhasilan pada suatu kebijakan yang disampaikan oleh pejabat membuat warga mendukung kebijakan tersebut (Jensen & Shin, 2014). Framing pada media massa memiliki pengaruh terhadap perilaku publik, tercermin pada fenomena pandemi coronavirus. Pemberitaan

media barat yang penuh dengan bias dan kesesatan mendorong kemarahan terhadap komunitas China maupun bagi orang-orang China yang tinggal di luar China (Wen dkk., 2020). Framing media yang lebih positif pada penggunaan teknologi dalam dunia medis daripada penggunaan teknologi pada bidang agrikultur bioteknologi selama 12 tahun terakhir, menghasilkan perbedaan persepsi pada masyarakat terhadap penggunaan dua teknologi tersebut (Marks dkk., 2007).

Berdasarkan objek framing, tujuan framing, dan bagaimana framing diukur, framing dapat dibedakan menjadi tiga macam yaitu *risky choice framing*, *attribute framing*, dan *goal framing* (Levin dkk., 1998). *Risky choice framing* adalah sebuah manipulasi framing yang melibatkan pilihan beresiko. Dalam situasi yang tidak beresiko *atribut framing* dan *goal framing* lebih cocok digunakan. *Risky choice framing* akan mempengaruhi preferensi resiko dalam menilai opsi pilihan dengan level resiko yang berbeda-beda. Selain menggunakan deskripsi masalah secara literal, *risky choice framing* juga dapat dilakukan dengan menggunakan presentasi numerik. Persepsi seseorang terhadap deskripsi sebuah angka dipengaruhi oleh kompleksitas informasi dari angka yang disajikan (Lee dkk., 2019). Deskripsi “resiko kematian 415 persen lebih tinggi” dipersepsikan lebih berbahaya daripada “4.15 kali lebih beresiko menyebabkan kematian” (Halpern dkk., 1989). Begitu pula dengan format “9/10” akan dipahami secara lebih mudah daripada format “513/570” (Johnson dkk., 1988). Persepsi seseorang akan memberikan ekspektasi dampak pada resiko yang akan mereka hadapi. Kalimat “200 orang selamat” dianggap memiliki kuantitas korban

selamat yang lebih tinggi daripada deskripsi “1/3 kemungkinan dari 600 orang selamat” (Peng dkk., 2013).

Perbedaan penggunaan predikat dalam sebuah kalimat juga akan menimbulkan perbedaan makna. Hal ini identik dengan *attribute framing* (Fisher, 2020). Contoh dari framing ini adalah “seorang pemain bola basket berhasil memasukkan bola dengan persentase 60 persen” akan dipersepsikan memiliki makna yang berbeda dengan kalimat “seorang pemain bola basket gagal memasukkan bola basket dengan persentase 40 persen”. *Attribute framing* membuktikan apabila peran suatu kata memiliki makna yang besar. Dalam teori ini, penggunaan suatu kata sering dikenal dengan sebutan label. Label “berlemak” dan “tidak berlemak” pada sebuah kalimat akan membuat pembeli memilih burger dengan label “75 persen tidak berlemak” daripada burger dengan label “25 persen lemak”. Hal tersebut terjadi karena “lemak” diasosiasikan sebagai hal yang kurang baik dalam gaya hidup seseorang. Seseorang juga akan lebih memiliki sikap positif terhadap proses medis dengan pemberian label “tingkat kelangsungan hidup” daripada “tingkat kematian” (Hardisty dkk., 2010).

*Goal framing* melihat suatu hal berdasarkan ada atau tidaknya perilaku yang berhubungan dengan tercapainya atau tidak tercapainya suatu tujuan. Misalnya, seorang dokter mengatakan kepada pasien bahwa melakukan *mammogram* dapat mendatangkan keuntungan karena bisa mendeteksi dini kanker payudara. Pernyataan tersebut berusaha menunjukkan hubungan antara perilaku dengan tujuan seseorang yaitu melakukan deteksi dini pada kanker (Krishnamurthy dkk., 2001). Dalam *goal framing*, peningkatan kemungkinan untuk terkena penyakit dianggap sebagai sebuah

kerugian sementara penurunan kemungkinan untuk terkena penyakit dilihat sebagai sebuah keuntungan. Maka dari itu, seseorang akan rela mengikuti nasihat dokter ketika hal tersebut diikuti dengan akibat dari ketidakpatuhan (Peng dkk., 2013). Dalam jenis framing ini, efek framing negatif (kerugian) memiliki efek yang lebih efektif daripada framing positif (keuntungan).

Framing berusaha untuk menghilangkan rasionalitas dalam berpikir sebab melanggar aturan *descriptive invariance*. *Descriptive invariance* adalah salah satu prinsip dasar dari berpikir rasional yang menjelaskan jika deskripsi tidak berpengaruh terhadap proses pembuatan keputusan padahal hal tersebut jelas-jelas memiliki pengaruh terhadap pemahaman seseorang. Dua deskripsi yang memiliki makna sama akan dipahami sebagai hal yang berbeda akibat adanya framing (Kühberger & Tanner, 2010). Oleh karena itu, berdasarkan argumentasi yang telah dijelaskan, penulis ingin membuktikan pengaruh framing terhadap pembuatan keputusan beresiko. Penelitian juga akan berfokus pada *risky choice framing*. Pemilihan ini didasarkan pada kecocokan jenis framing pada konteks masalah-masalah yang menimbulkan resiko.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Rasionalitas memandang sebuah keputusan diambil berdasarkan keuntungan paling tinggi yang bisa didapatkan. Namun ternyata, beberapa keputusan dibuat tidak berdasarkan keuntungan dan cenderung mendapatkan suatu resiko yang mungkin didapat. Adanya pengetahuan, logika, realitas, dan kemampuan melihat akurasi resiko



dalam suatu tindakan yang beresiko tidak bisa membuat orang enggan untuk terlibat dalam kegiatan tersebut (Steinberg, 2008). Berdasarkan pandangan normatif, informasi yang tidak berhubungan langsung dengan opsi keputusan seharusnya tidak bisa mempengaruhi keputusan (Repetto dkk., 2017).

Persepsi untung dan rugi terhadap suatu keputusan erat kaitannya dengan bagaimana informasi disajikan. Framing menjadi salah satu faktor penting dalam penyajian informasi. Framing membuat informasi kesehatan dapat dilihat dari kacamata untung dan rugi sehingga berpotensi mengubah perilaku masyarakat saat menerima informasi (Rothman dkk., 1997). Penelitian lain justru mengungkapkan hal yang berbeda berupa tidak adanya efek dari framing yang diberikan. Fagley & Miller (1987) mencoba untuk melakukan penelitian yang sama dengan penelitian Tversky & Kahneman (1981) namun penelitian keduanya memiliki hasil yang berbeda. Perbedaan tersebut disebabkan karena beberapa faktor. Faktor yang pertama adalah adanya perbedaan partisipan. Partisipan dalam penelitian Fagley & Miller adalah mahasiswa bisnis yang dianggap merepresentasikan populasi dengan kecenderungan menghindari resiko. Faktor kedua adalah penggunaan skenario masalah. Faktor ketiga adalah adanya perbedaan prosedural dalam penelitian, kesimpulan ini didapat dari perbedaan efek framing pada partisipan dengan perintah untuk menjelaskan rasionalitas mereka dan partisipan yang tidak diberikan perintah tersebut.

Penelitian lain juga menunjukkan hasil yang negatif pada pemberian framing. Suatu penelitian efek framing pada konteks pekerjaan dan gaji menunjukkan sebagian partisipan terpengaruh oleh adanya framing sementara sebagian yang lain tidak.

Perbedaan efek ini diakibatkan adanya perbedaan persepsi situasi terhadap sebuah masalah. Sebagian partisipan menganggap situasi permasalahan sebagai sebuah hal yang netral sementara sebagian yang lain menganggap situasi tersebut sebagai sebuah ancaman (Highhouse & Yüce, 1996). Situasi yang mengancam akan membuat seseorang enggan untuk menanggung resiko. Penelitian lain juga mengungkapkan kegagalan framing dalam mempengaruhi sebuah keputusan. Kegagalan ini disebabkan karena jumlah informasi yang diberikan kepada responden cukup banyak sehingga efek psikologis framing ikut menghilang (Schoorman dkk., 1994). Efek framing juga akan berkurang apabila seseorang acuh dengan permasalahan yang sedang dihadapi dan pada permasalahan yang tidak terlalu memerlukan proses pemikiran yang cukup mendalam (Igou & Bless, 2007).

Meskipun beberapa penelitian menunjukkan hasil negatif pada efek framing, framing tetap menjadi salah satu faktor yang cukup berpengaruh karena memiliki kekuatan untuk mengubah interpretasi makna (Tversky & Kahneman, 1981). Alasan itulah yang membuat peneliti ingin mengetahui dampak framing terhadap pembuatan keputusan. Penelitian ini berusaha untuk mereplikasi penelitian Kühberger & Tanner (2010). Dalam penelitian tersebut, framing disajikan berdasarkan dua pendekatan yaitu pendekatan teori prospek dan teori *fuzzy-trace*. Dari beberapa jenis tersebut, tidak semuanya memiliki efek yang signifikan. Hasil ini dapat berubah mengingat penelitian dilakukan dalam konteks sosial dan budaya yang berbeda dari penelitian sebelumnya.

### 1.3 Batasan Masalah

Peneliti membuat batasan-batasan penelitian sebagai berikut:

1. Penelitian ini terbatas pada *risky choice framing* berupa framing linguistik dan framing psikologis. Pemilihan batasan ini sesuai dengan acuan jurnal replikasi (Kühberger & Tanner, 2010). Kedua jenis framing tersebut mempengaruhi opsi pilihan pada setiap skenario. Framing linguistik ditandai dengan perbedaan kata yang digunakan pada setiap kelompok. Framing psikologis terdapat pada framing positif dan negatif. Contoh penggunaan kata pada framing positif adalah kehidupan. Contoh penggunaan kata pada framing negatif adalah kematian.

2. Penelitian ini terbatas pada pembahasan mengenai pembuatan keputusan pada masalah-masalah yang berpotensi menimbulkan resiko. Pemilihan keputusan pada konteks lain seperti pada keadaan yang kurang menimbulkan adanya resiko tidak ikut diteliti. Masalah yang digunakan pada skenario penelitian adalah masalah mengenai isu lingkungan.

3. Penelitian ini terbatas pada partisipan yang berumur 19-24 tahun. Pemilihan ini didasarkan fakta bahwa perbedaan fase perkembangan manusia menunjukkan perbedaan intensitas dalam pengambilan sebuah keputusan (Gardner & Steinberg, 2005).

4. Penelitian ini terbatas pada bahasan mengenai teori prospek dan teori *fuzzy-trace* dalam menjelaskan efek *risky choice framing* terhadap pembuatan keputusan beresiko. Kedua teori memiliki perbedaan pendekatan dalam

menjelaskan proses pembuatan keputusan beresiko. Dalam penelitian ini, perbedaan tersebut tercermin dalam perlakuan pada eksperimen.

#### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang, maka peneliti mempunyai rumusan masalah yang yaitu:

1. Apakah *risky choice framing* memiliki efek terhadap pilihan keputusan beresiko?

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Penelitian memiliki tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Menganalisis efek *risky choice framing* terhadap pilihan keputusan beresiko

#### **1.6 Manfaat Penelitian**

##### **1.6.1 Manfaat Teoritis**

1. Penelitian kedepannya dapat digunakan sebagai referensi ataupun bahan literatur yang menjelaskan topik mengenai pembuatan keputusan beresiko dan *risky choice framing*.

2. Penelitian dapat memberikan perspektif baru ataupun penguat teori yang sudah ada mengenai penerapan teori *risky choice framing* dalam pembuatan keputusan beresiko

### **1.6.2 Manfaat Praktis**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi mengenai cara dalam menyampaikan informasi yang mudah dimengerti dan dipahami bagi pihak-pihak yang membutuhkan seperti pembuat kebijakan publik, juru bicara, ataupun dokter.